

Pipedrive

Neu — Deals aus Pipedrive in die SelectLine

- **Neu (261016) — Pipedrive-Deals als Beleg übernehmen.** Die Einstellung *Pipedrive-Deals importieren* war bisher als *Coming Soon* gekennzeichnet und ohne Wirkung. Jetzt legt die Aufgabe **Pipedrive-Deals importieren** in der Zeitsteuerung aus einem Deal einen Beleg in der SelectLine an — sobald der Deal in einer dafür festgelegten Phase steht. So kann der Vertrieb ein Geschäft in Pipedrive bis zur Zusage führen, und in der SelectLine entsteht daraus etwa der Auftrag.

So arbeitet der Import:

1. Im neuen **Belegtyp-Mapping (Import)** wird je Pipedrive-Phase festgelegt, welcher Beleg in der SelectLine entsteht.
2. Übernommen werden Deals aus diesen Phasen, die an einer Organisation oder Person hängen, einen Wert haben und weder verloren noch gelöscht sind. Organisation oder Person müssen aus der SelectLine stammen.
3. Der Beleg bekommt die Produkte des Deals als Positionen mit Menge, Preis und Rabatt, dazu Währung, erwartetes Abschlussdatum als Liefertermin und einen Belegrabatt, sofern einer eingetragen ist. Lieferadresse, Zahlungsbedingung, Projekt und Bestelldatum werden aus den Extrafeldern gelesen, die der Beleg-Export füllt.
4. Die **Belegnummer wird in den Deal zurückgeschrieben**. Daran erkennt die Schnittstelle den Deal beim nächsten Lauf als übernommen.

Voraussetzung ist das Extrafeld für die Belegnummer in der SelectLine. Ohne das Feld bricht der Import ab.

Übernommen wird ein Deal einmal. Ändert er sich danach in Pipedrive, bleibt der Beleg in der SelectLine, wie er ist.

- **Verbessert (261016) — Das bisherige Belegtyp-Mapping heißt jetzt *Belegtyp-Mapping (Export)*.** Es legt wie bisher fest, in welche Phase ein Beleg der SelectLine in Pipedrive läuft.

